



Como gerar credibilidade entre os compradores em tempos de incerteza

Entender os negócios de seus clientes é mais importante do que nunca. Para agregar valor e conquistar oportunidades, você precisa oferecer soluções para os desafios específicos dos clientes. Mas como acompanhar as necessidades que mudam todos os dias?

Nunca foi tão importante conhecer o cenário completo dos negócios de um potencial cliente.



56% dos compradores “concordam totalmente” que é mais provável considerar produtos ou serviços se os representantes de vendas entendem claramente seus negócios.

Fonte: dados do LinkedIn, 2019

À medida que novos setores se desenvolvem, os representantes precisam entender os desafios que esses clientes podem estar enfrentando. Sem esse nível de entendimento, eles não terão credibilidade e, o que é ainda pior, não inspirarão confiança.

Em um momento em que observamos ciclos de negociações mais longos e uma quantidade cada vez maior de decisores envolvidos nas decisões de compra, a **credibilidade** pode ser a diferença entre conquistar ou não uma oportunidade.

Apesar disso, nossos dados sugerem que



apenas **23%** dos compradores citaram os vendedores como um dos três principais recursos que buscam quando precisam de orientação

Fonte: The Way to Create Value, LinkedIn & Miller Heiman Group, 2020

De acordo com nossos dados, os vendedores salvam cada vez mais leads no LinkedIn. Entre os usuários, observamos um grande crescimento em relação ao ano anterior (comparação entre abril de 2020 e abril de 2019) em leads salvos (+118%), contas salvas (+145%), mensagens enviadas (+158%), pesquisas salvas (+178%) e listas personalizadas criadas pelo usuário médio mensal (+74%).



Esse crescimento foi observado ao longo do ano passado e, portanto, não se deve exclusivamente à COVID-19.

Fonte: LinkedIn Insights Data, April 2020 vs April 2019



Para aproveitar ao máximo seu tempo de prospecção, baixe nosso e-book mais recente, [“Como identificar e engajar tomadores de decisão”](#), com um guia sobre como interagir de forma eficaz com quem têm poder de compra.

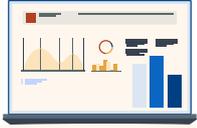
“

Comece a prospecção pela guia “leads que seguem sua empresa” no Sales Navigator. Esses clientes já sabem seu nome, o que deve facilitar o início da conversa.

”

Fonte: Morgan Ingram, Diretor de execução e evolução de vendas da JB Sales Training

Não há dúvida de que a maneira como as empresas conquistam novas oportunidades está mudando. No cenário atual,



64% das organizações de vendas acreditam que as vendas digitais “são tão ou mais eficazes” do que as vendas tradicionais

Fonte: McKinsey Global Survey, 2020

Com o LinkedIn e o LinkedIn Sales Navigator, as equipes de vendas conseguem mais resultados mensuráveis:



+18% de aumento nos pipelines gerados pelo Sales Navigator*



+7% de aumento nas taxas de fechamento



+33% de aumento no tamanho das oportunidades

Fonte: dados do LinkedIn, 2019

*Nas oportunidades com atividades no Sales Navigator antes de sua criação. Em todos os setores, 34% das oportunidades geradas com atividades no Sales Navigator ou no LinkedIn antes de sua criação.

Use o Sales Navigator para entender os negócios, objetivos e desafios dos potenciais clientes antes de entrar em contato:

- **Os destaques e alertas** notificam os representantes sobre eventos importantes que podem afetar seus potenciais clientes
- **Os alertas de engajamento** sinalizam o interesse do cliente com base no engajamento deles com sua empresa
- **As páginas de leads e de contas** ajudam os representantes a conhecer as contas, identificar pontos em comum e descobrir a melhor maneira de entrar em contato
- **As listas** acompanham leads e contas que podem ser compartilhados entre a equipe para criar uma experiência consistente para o potencial cliente.

Para conquistar novas oportunidades no mundo atual é preciso demonstrar um bom conhecimento sobre os negócios dos seus clientes e oferecer soluções que abordem os desafios existentes. Converse com nossos especialistas sobre como o LinkedIn pode ajudar você a desenvolver credibilidade junto a seus compradores e desenvolver relacionamentos mais sólidos.

Descubra como o LinkedIn, com uma rede com mais de 690 milhões de usuários, pode fornecer informações, conteúdo e ferramentas para que sua equipe gere credibilidade junto a potenciais compradores de maneira mais eficiente.

LinkedIn